Ce document est destiné à être transmis à la direction générale de lôentreprise ou à la direction de formation ou au DAFé

SOCIETE LAC-EXPO DES FOIRES, CONGRES ET DE LA FORMATION
En Abrégé LAC-EXPO.SA ou SFC.SA / 12, avenue des Etats unis d'Amérique - Belvédere - Tunis 1002 . / Tél . : 71 781 651–71 783 902 / Fax : 71 890 416
SFC Département Formation
ORGANISATION DES SEMINAIRES DE LA FORMATION ET DES CONGRES
Structure privée de formation - N° d'enregistrement : 08/925/11
E-mail: marketing@sfc-formation.com / Site web: www.sfc-formation.com.tn

THEME DU SEMINAIRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET PRATIQUE

Les Techniques du Marketing pour une gestion performante de la force de vente

Le 29 et 30 Avril 2009 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Animé par le formateur : Mr. Maher JOUINI Enseignant Universitaire en Marketing à la Faculté des Droits et des Sciences Economiques Titulaire du DEA en Gestion

PRIX : 350 DT.HT soit 392 DT.TTC Par participant Ce séminaire peut bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009).

Une riche documentation est distribuée aux participants

PROGRAMME 1ère JOURNEE (le 29/04/2009) : 8h00 à 11h

I/ La conception post-moderne du marketing dans la gestion du vendeur :

*** Une optique nouvelle et avant gardiste du marketing et de la vente**
- Lôétat dôesprit
- La démarche marketing
- Lôessence du marketing et de la vente

*** Le contexte post-modernisme à concevoir par le vendeur :**
- La volatilité des exigences du consommateur.
- Le décloisonnement des marchés nationaux, internationaux et sectoriels.
- Lôaccroissement du rythme du progrès technologique.

II/ Le rôle du vendeur dans la réalisation des objectifs stratégiques (marketing) de lôentreprise :

*** Avant la vente :**
- Prospection sur le marché
- Communication du message (commercial de lôentreprise)
- Développer la notoriété de lôenseigne et de son offre.

*** Pendant la vente :**
- Progression des ventes en quantité et en chiffre dôaffaires (valeur client)
- Transfert de valeur au client
- Satisfaire le client

*** Après la vente :**
- Développer la fidélité du client
- Améliorer la qualité du savoir
- Relancer le client sur de nouvelles ventes

11h à 11h15mn : Pause café

III/ Les qualités dôun bon vendeur :

*** Techniques légales :**
- Connaître le produit, les réglementations, le meilleur contexte dôutilisation des réglementations

*** Physique : - Présentation, gestuelle,é**

*** Commerciales : - Amour de la vente, maîtrise de la psychologieé**

13h 30 : débat

14h 00 : Déjeuner

PROGRAMME 2ème JOURNEE (le 30/04/2009) : 8h 00 à 11h

I/ Les moyens et outils du vendeur :

*** Le tableau de bord (objectif résultat :**
- Visites ï Clients ï Zones ï Produits ï CA

*** Les fiches clients (qualité, quantité)**

*** Le support informatique (Internet, le CRM, études dôimpact, bases de données)**

*** Le support logistique (communication, transport, dossier dôentreprise, de produit, animateur, démonstration)**

II/ La négociation :

*** Conception et définition * Typologie * Les stratégies possibles * Démarche en 7 étapes**

11h à 11h15mn : Pause café

III/ La gestion de la relation commerciale par le vendeur :

*** La prise de contact (physique, phoning, mailingé)**

*** Lôentretien de vente (écouter, découvrir, proposer, argumenter)**

*** La conclusion de la vente (conclure : prix, quantité, délaié)**

Objectifs des techniques du marketing:

- Faire comprendre au vendeur l'importance de la satisfaction du client pour obtenir une relation de longue durée et garantir la continuité des ventes.
- Montrer au vendeur que la satisfaction du client se base sur la réponse à ses besoins.
- Montrer au vendeur que toutes ses actions et remarques ont une importance primordiale dans la gestion de la clientèle.

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation
Nouvelles Méthodes du Marketing :
Les Techniques de Ventes et la Gestion du Vendeur
Le 29 et 30 Avril 2009 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Société : .....
Forme juridique: .....
Activité:.....
Responsable formation: .....
Adresse :.....
C P : ..... **Ville** .....
Pays :.....
Tél. : ..... **Fax** .....
E-mail : .....

LES PARTICIPANTS

Je confirme la participation de la (des) personne(s) suivante(s) au séminaire de formation.

Nom et Prénom	Fonction	Tel	E-mail

Prix de participation : 350 DT.HT par participant soit 392 DT.TTC.

Montant total: .....DT

MODALITES DE REGLEMENT

☐ **CHEQUE** ☐ **VIREMENT** ☐ **ESPECE**

A l'ordre de la société LAC-EXPO des foires congrès et formation.
12, Avenue des Etats Unis d'Amérique, 3ème étage, Belvédère, Tunis – 1002
RIB N°: 10/113/108/103347/5/788/03
AGENCE STB BANK - LE BELVEDERE- TUNIS

Fait à ..... le .....
Lu et approuvé
Cachet de la société
Nom du signataire.....

NB: SVP au cas où l'activité de votre entreprise n'est pas concernée par nos envois de mails ou Fax programmés par PC, veuillez transmettre à notre e-mail ou Fax sus indiqué votre souhait de ne plus les recevoir en mentionnant par écrit la dénomination de votre société